

**CÔNG TY TNHH SUCCESSMORE BEING VIỆT NAM**  
**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

**I. TRÌNH TỰ, THỦ TỤC ĐÀO TẠO CƠ BẢN VÀ CẤP CHỨNG CHỈ, THẺ THÀNH VIÊN**

**1. Trình tự, thủ tục đào tạo cơ bản**

- Người tham gia khóa đào tạo cơ bản được Công ty tổ chức và thông báo về địa điểm, thời gian và nội dung đào tạo và để thuận tiện cho việc quản lý đào tạo một cách hiệu quả thì Công ty quy định thủ tục như sau:

- Có Đơn đăng ký tham gia (theo mẫu do Công ty ban hành). Đơn đăng ký tham gia phải nộp về văn phòng Công ty chậm nhất là một (01) ngày trước khi khóa đào tạo bắt đầu.
- Kèm theo Đơn là một (01) bản sao Chứng minh nhân dân hoặc Hộ chiếu và Giấy phép lao động (đối với người nước ngoài) còn trong thời hạn sử dụng.

- Người tham gia chấp hành đầy đủ trình tự, thủ tục nêu trên sẽ có tên Danh sách học viên do Công ty lập.

**2. Cấp chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp**

**2.1. Đối tượng được cấp chứng chỉ**

Người tham gia có tên trong Danh sách học viên, nếu tham gia đầy đủ số giờ học theo quy định sẽ được Công ty cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp.

**2.2. Thủ tục cấp chứng chỉ đào tạo cơ bản**

Công ty công bố công khai tại trụ sở và cấp chứng chỉ cho những người tham gia bán hàng đa cấp sau khi hoàn thành xong Chương trình đào tạo cơ bản này phù hợp với khoản 8 Điều 3 của Nghị Định 42/2014/NĐ.

Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp được trả cho học viên tại văn phòng Công ty.

**II. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

**PHẦN 1: TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP**

**1.1. Tổng quan về bán hàng đa cấp**

- 1.1.1. Lịch sử bán hàng đa cấp
- 1.1.2. Khái niệm bán hàng trực tiếp – direct selling
- 1.1.3. Khái niệm bán hàng đa cấp – multilevel marketing
- 1.1.4. Tình hình bán hàng đa cấp ở Việt Nam và trên thế giới

**1.2 Các mô hình bán hàng đa cấp trên thế giới**

- 1.2.1 Mô hình bán hàng đa cấp ở các nước phát triển
- 1.2.2 Mô hình bán hàng đa cấp ở Châu Á

### **1.3 Đạo đức nghề nghiệp trong bán hàng đa cấp**

- 1.3.1 Quy tắc ứng xử đối với người tiêu dùng
- 1.3.2 Quy tắc ứng xử giữa doanh nghiệp và người tham gia
- 1.3.3 Quy tắc ứng xử giữa các doanh nghiệp với nhau

## **PHẦN 2: PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP**

### **2.1 Pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp**

- 2.1.1 Nội dung cơ bản của Nghị định số 40/2018/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 12/3/2018 về việc quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp
- 2.1.2 Điều kiện kinh doanh theo phương thức đa cấp
- 2.1.3 Các thủ tục hành chính trong hoạt động BHĐC
- 2.1.4 Trách nhiệm của doanh nghiệp trong hoạt động BHĐC
- 2.1.5 Trách nhiệm của người tham gia hoạt động BHĐC

### **2.2 Pháp luật kinh doanh liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp**

- 2.2.1 Pháp luật về quảng cáo
- 2.2.2 Pháp luật về kinh doanh thực phẩm
- 2.2.3 Pháp luật về kinh doanh mỹ phẩm
- 2.2.4 Pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng
- 2.2.5 Những vấn đề khác

## **PHẦN 3: KIẾN THỨC CƠ BẢN VỀ HỆ THỐNG SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY**

Giới thiệu hệ thống sản phẩm do Công ty cung cấp đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo Danh mục sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp và các tài liệu kèm theo

## **PHẦN 4: GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP, QUY TẮC HOẠT ĐỘNG VÀ CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG**

### **4.1 Giới thiệu về Công ty**

- 4.1.1 Mục tiêu và triết lý kinh doanh
- 4.2.1 Thông tin cơ bản về Công ty

### **4.2 Quy tắc hoạt động**

### **4.3 Chương trình trả thưởng**

## **PHẦN 5: CÁC KỸ NĂNG CƠ BẢN THỰC HIỆN BÁN HÀNG ĐA CẤP**

### **5.1 Hiểu biết về bán hàng đa cấp**

### **5.2 Hiểu biết về sản phẩm**

### **5.3 Quan hệ khách hàng**

### **5.4 Các hình thức marketing cơ bản**

### **5.5 Nguyên tắc bán hàng**

### **5.6 Duy trì hệ thống**

## **PHẦN 6: QUY TRÌNH ĐÀO TẠO, THỜI LƯỢNG ĐÀO TẠO, ĐỊA ĐIỂM ĐÀO TẠO**

### **6.1 Thời lượng đào tạo**

Thời gian đào tạo bao gồm: Chương trình sẽ được diễn ra trong 01 ngày. Thời lượng cụ thể được nêu cụ thể trong mục 6.2

Số lượng người tham gia đào tạo: Tùy vào số lượng nhà phân phối mới ký hợp đồng

### **6.2. Quy trình đào tạo**

Thời gian	Nội dung
8h00	Đón tiếp đại biểu và các nhà phân phối
8h30 – 9h00	Tuyên bố lý do, giới thiệu nội dung khái quát buổi đào tạo
9h00- 9h30	Trình tự, thủ tục đào tạo và cấp chứng chỉ, thẻ thành viên
9h30- 10h00	Tổng quan về bán hàng đa cấp
10h00 – 10h30	Pháp luật về bán hàng đa cấp
10h30 – 11h00	Kiến thức cơ bản về các sản phẩm của công ty
11h00 - 11h30	Giới thiệu về Công ty
11h30 – 13h30	Nghỉ giải lao giữa giờ
13h30 – 14h00	Giới thiệu quy tắc hoạt động
14h00 - 14h30	Giới thiệu về chương trình trả thưởng
14h30 – 15h00	Giải lao giữa giờ, tổ chức trò chơi giải trí để nhà phân phối bớt căng thẳng
15h00 - 15h30	Kỹ năng cơ bản thực hiện bán hàng đa cấp
15h30 – 16h00	Hỏi – đáp liên quan đến buổi đào tạo
16h00 – 16h30	Ôn lại các kiến thức trong buổi đào tạo
16h30	Kết thúc chương trình.

### **6.2 Địa điểm đào tạo**

Tại Hội trường của Công ty.

*Hà Nội, ngày tháng năm 2018*

**Người đại diện theo pháp luật**

**GIÁM ĐỐC**

**THANACHOKBORIPAN ITTHICHET**